

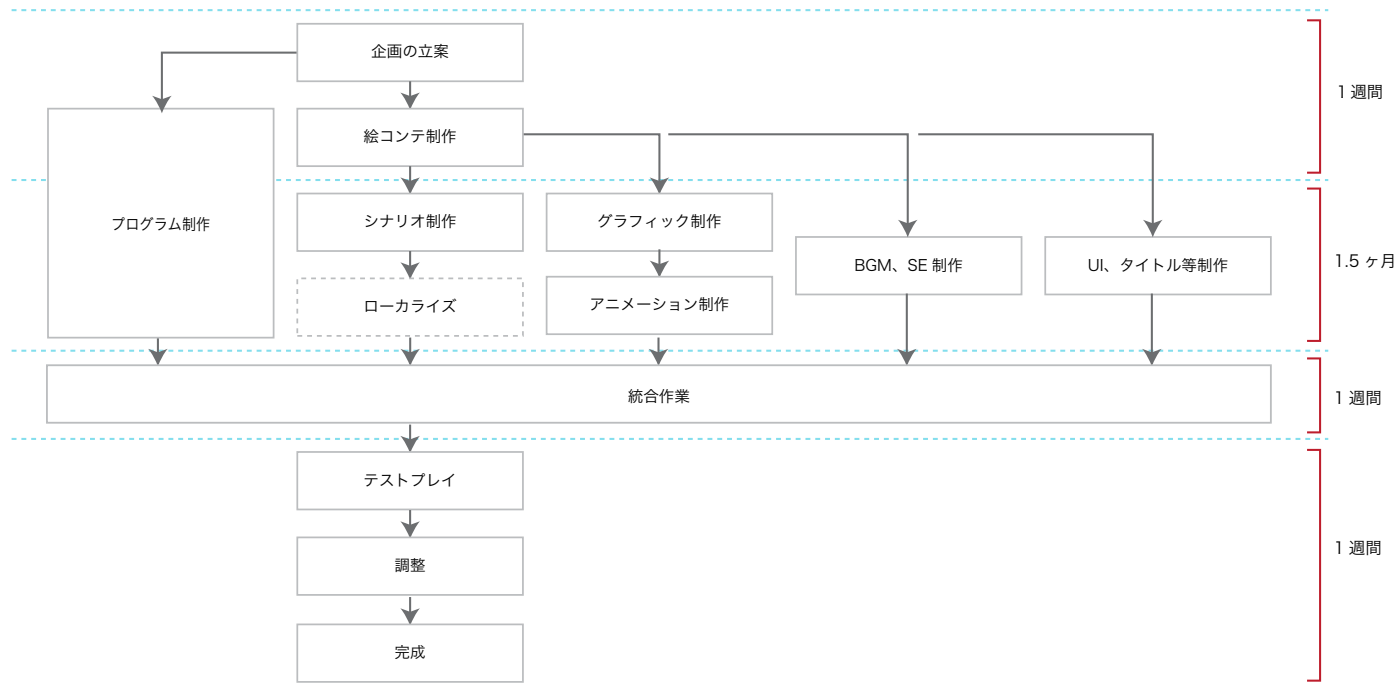
クロスメディア研究会
2011.09.02

電子書籍アワード受賞社に聞くアプリ制作の実際

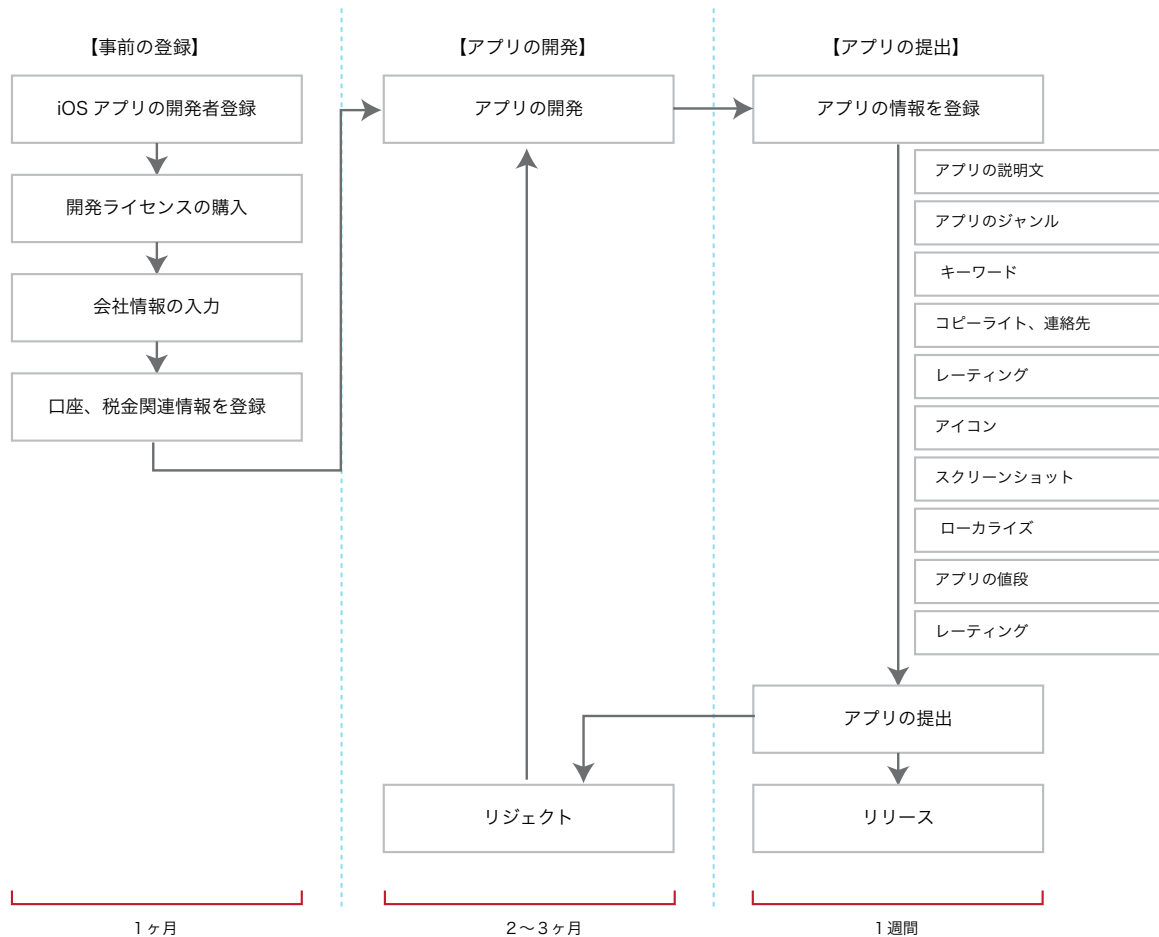
～『ヌカカの結婚』制作事例から電子書籍の最適解を探る～

(株) ムームー 代表：森川幸人
<http://www.muumu.com>

電子書籍アプリ制作のフロー



アプリ開発→販売までのフロー



1) デベロッパー登録

iOS アプリを作って、有料でリリースするために必要な手続き

■DevCenter にアクセス
Apple のデベロッパーセンターで
iOS アプリの開発者登録をおこないます。
<http://developer.apple.com/>

■Apple ID を作成します。

■開発ライセンスの購入をします。
Apple ID の登録後、
「スタンダードプログラム」という開発者登録の支払いに進みます。
年間 10,800 円です。

■会社情報の入力。
会社情報や住所などを入力する際、必ず半角の英数のみで入力します。
→文字化けをおこしてしまい、登録が完了しないことがあります。
→たとえば、弊社の場合だと、
会社名は「株式会社ムームー」ではなく
「Muu Muu Co.,Ltd.」として登録しています。

■購入手続きの完了後、登録した Apple ID 宛てにメールが届きます。
会社の登記簿を US の Apple 社宛てに FAX してほしい、というメールです。
登記簿の書類等は日本語のままで大丈夫です。

■Contact Info の入力
→財務関係の窓口を入力します。
弊社の場合は、Company Contact の役職をすべて同じ人で登録していますが、
とくに問題はないようです。

■Bank Info の入力
→アプリの売り上げを入金してもらうための口座情報を登録
英語で記入する必要がありますので、
銀行の窓口で直接確認するのが確実です。

■Tax Info の入力
→税金についての登録。

■アメリカの企業ではないことの宣誓
→Tax Info の入力時に、
「アメリカに開発機材も従業員もいません、アメリカの企業ではありません」
という宣誓をおこないます。これにより、アメリカでの課税が免除されます。

だいたいここまでで一ヶ月弱かかります。

2) 提出

提出に必要な情報です

■アプリの情報（メタデータ）を登録します。

-Description
→iTunesStore で表示されるアプリの説明文です。

-Primary Category
→アプリのジャンルの指定します。

-Subcategory
→ゲームアプリの場合、サブカテゴリを指定できます。

-Secondary Category (optional)
→プライマリカテゴリ以外で、あてはまりそうなカテゴリがあれば入力します。

-Keywords
→iTunesStore の検索ボックスに入力したらアプリがヒットする単語を入れます。
例えば「ムームー」「絵本」「アプリのタイトル」等です。

-Copyright
→例 2011, Muu Muu Co.,Ltd.

-Contact Email Address
→Apple が、このアプリについて何か連絡をする際の連絡先です。

-Support URL
→必須です。問い合わせ先のページを作ります。

-App URL (optional)
→オプションです。アプリの紹介ページ等を作っている場合は、記入します。

-Privacy Policy URL (optional)
→必要であれば用意してください。弊社は使用していません。

-Review Notes (optional)
→アプリの審査時に留意して貰いたい事がある場合は、
ここに記入します。

■レーティング

・性的な表現や、暴力描写、アルコール、タバコ、ギャンブルなどの表現が
どのくらい含まれているか、チェック項目に答えています。
このチェック項目に回答にあわせて、レーティングが決まります。

■アイコン

・アプリのアイコンを登録します。
→レーティングに引くから表現はできません。
たとえば、ヌードのアイコンを使用すると、Apple から NG が出ます。
アプリをリリースできません。

■スクリーンショット

iTunesStore に表示させるアプリのスクリーンショットを用意します。
最低1枚必要です。最大4枚まで登録できます。

■ローカライズ

英語のメタデータ以外に、
日本のストアで表示するための日本語のメタデータも入力します。
各国ごとにストアの情報を入れることが出来ます。

■Rights and Pricing

・アプリの値段を設定します。
各国の通貨単位にあわせてマトリックス表があります。
Tier 0 (無料) から Tier85 (85000 円) まであります。
→開発者は、販売価格の 70% を得ることが出来ます。

・価格の変更や、期間限定のセール等の指定もおこなえます。
アプリをリリースした後も、自由に変更が出来ます。

■iAd

もし、iAd をアプリ内で表示している場合は、
「17 歳以下もターゲットにしているアプリである」
といったチェック項目に回答する必要があります。

■提出

・必要なメタデータの登録が終わり、アプリが完成したら、
アプリを専用ソフトで Apple のサーバへアップロードします。

・だいたい7日間で審査が完了し、
何か問題があった場合は、
Apple から差し戻し (リジェクト) があります。

・もしリジェクトされた場合は、
リジェクトの理由も教えてもらえますが、
英語だったり、日本語だったり、まちまちです。

・修正して再提出をしないと、審査をしてもらえません。

・リジェクトの理由に納得いかない場合は、異議申し立てもできますが、
こちらの主張が通じるかどうかは、よくわかりません。

・こういったアプリがリジェクトされるかについては、
Apple からガイドラインが公開されています。
→このガイドラインは不定期に更新されます。

3) リリース後

■アップデート

・アプリを少しでも修正した場合は、アップデートの手続きが必須です。

・どこを修正したかの簡単な説明をそえて、
もう一度アプリを審査に出します。

・審査の長さは7日くらいですが、アプリによっては時間がかかることもあるようです。

■フィードバック情報

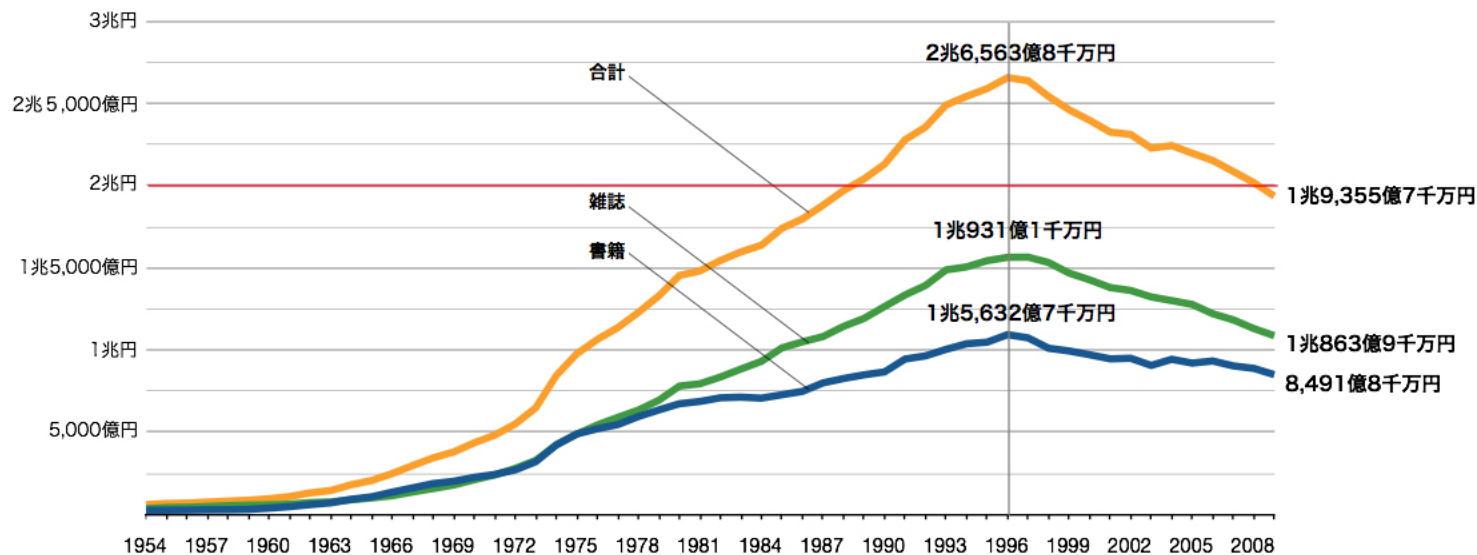
リリースしたアプリについて、
開発者が知ることの出来る情報は下記のとおりです。

・DL 本数、DL された年月日、DL された国
→レポートが毎日届きます。
・iTunesStore のレビュー
→これは自分でストアに行ってチェックします。

4) 開発者ガイドライン

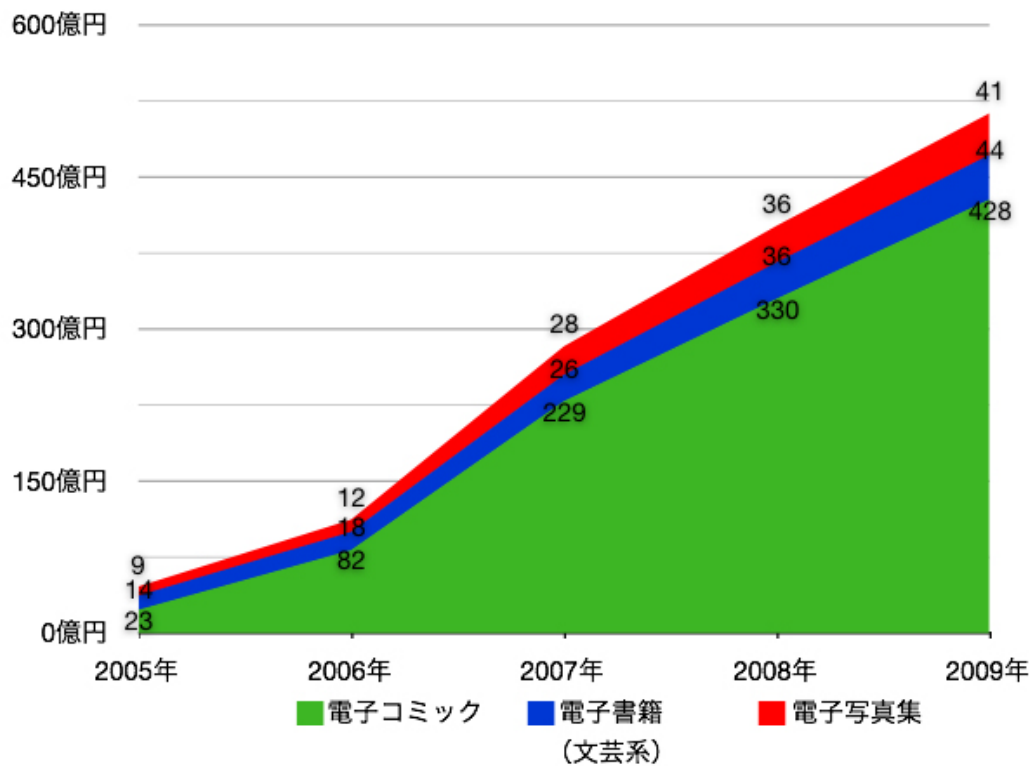
Apple から、日本語で詳細なマニュアルが提供されているので
それを読めばいいと思います。

書籍の売上高推移



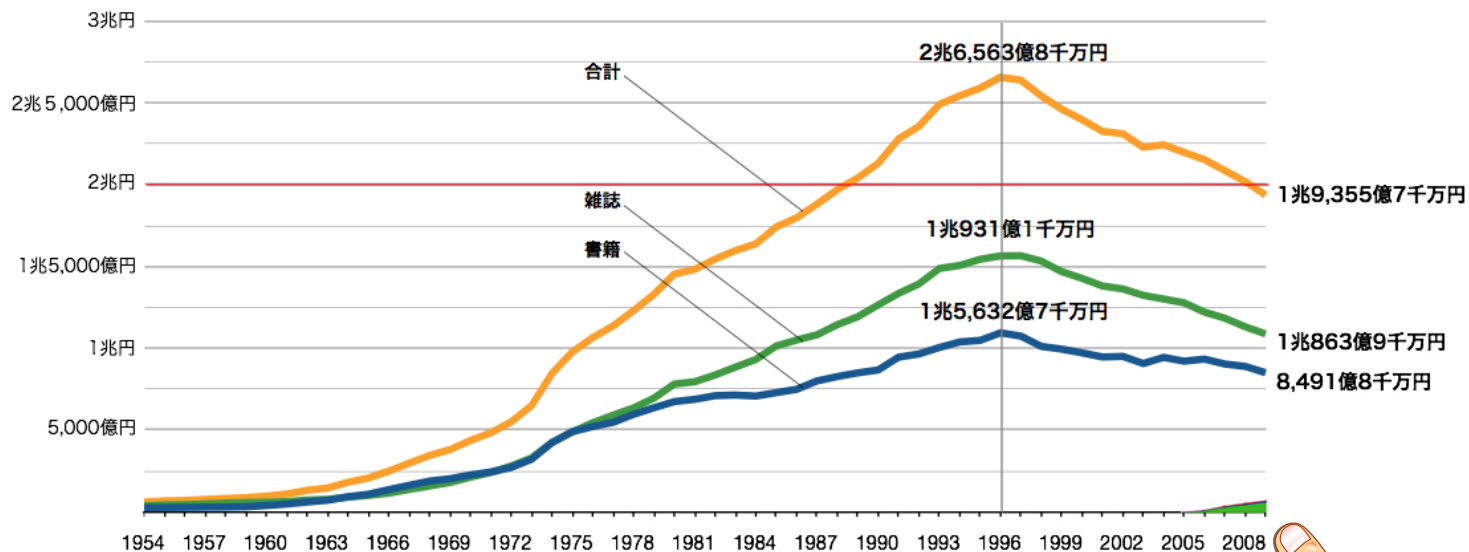
『2010出版指標年報』全国出版協会出版科学研究所

電子書籍の売上高推移



2010 矢野経済研究所

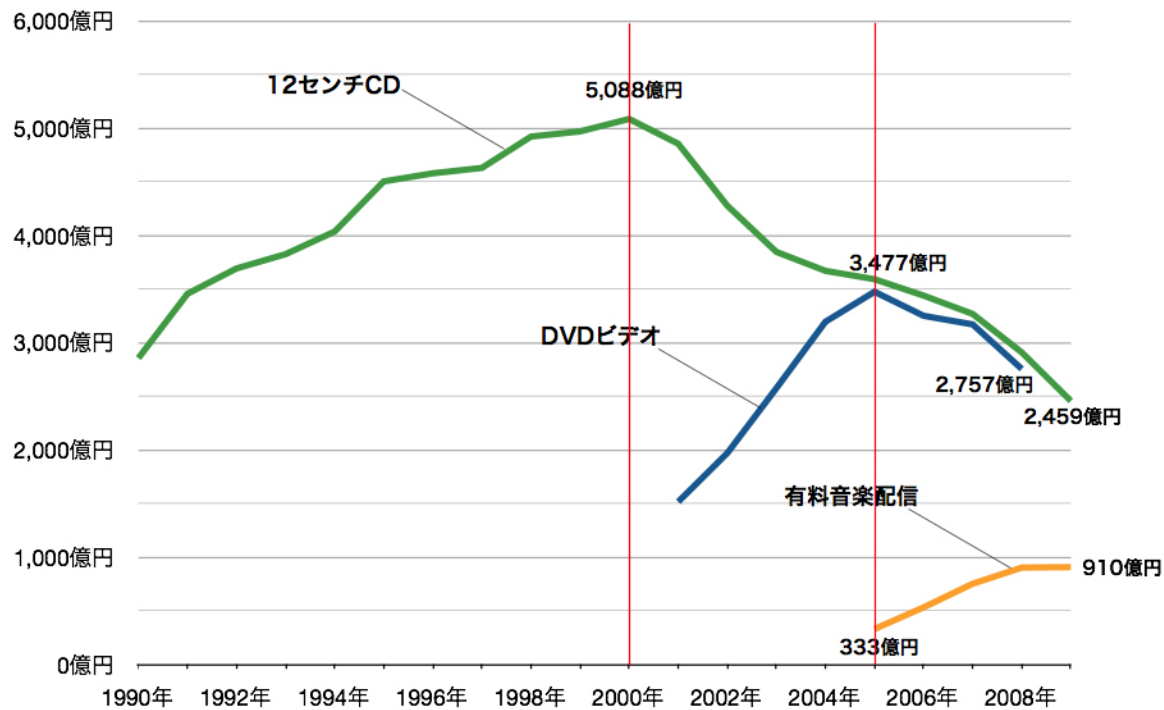
書籍と電子書籍の売上高推移



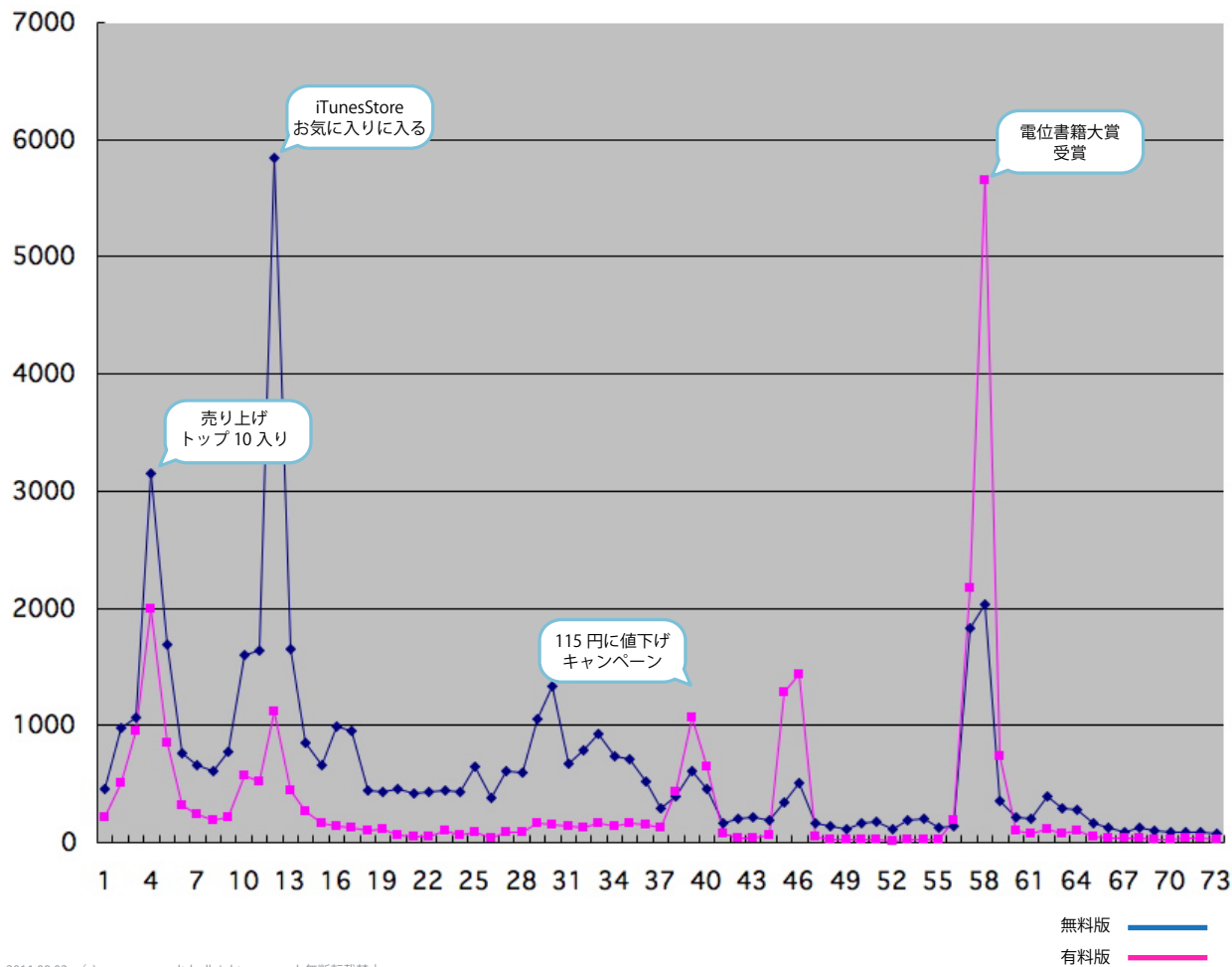
『2010出版指標年報』全国出版協会出版科学研究所



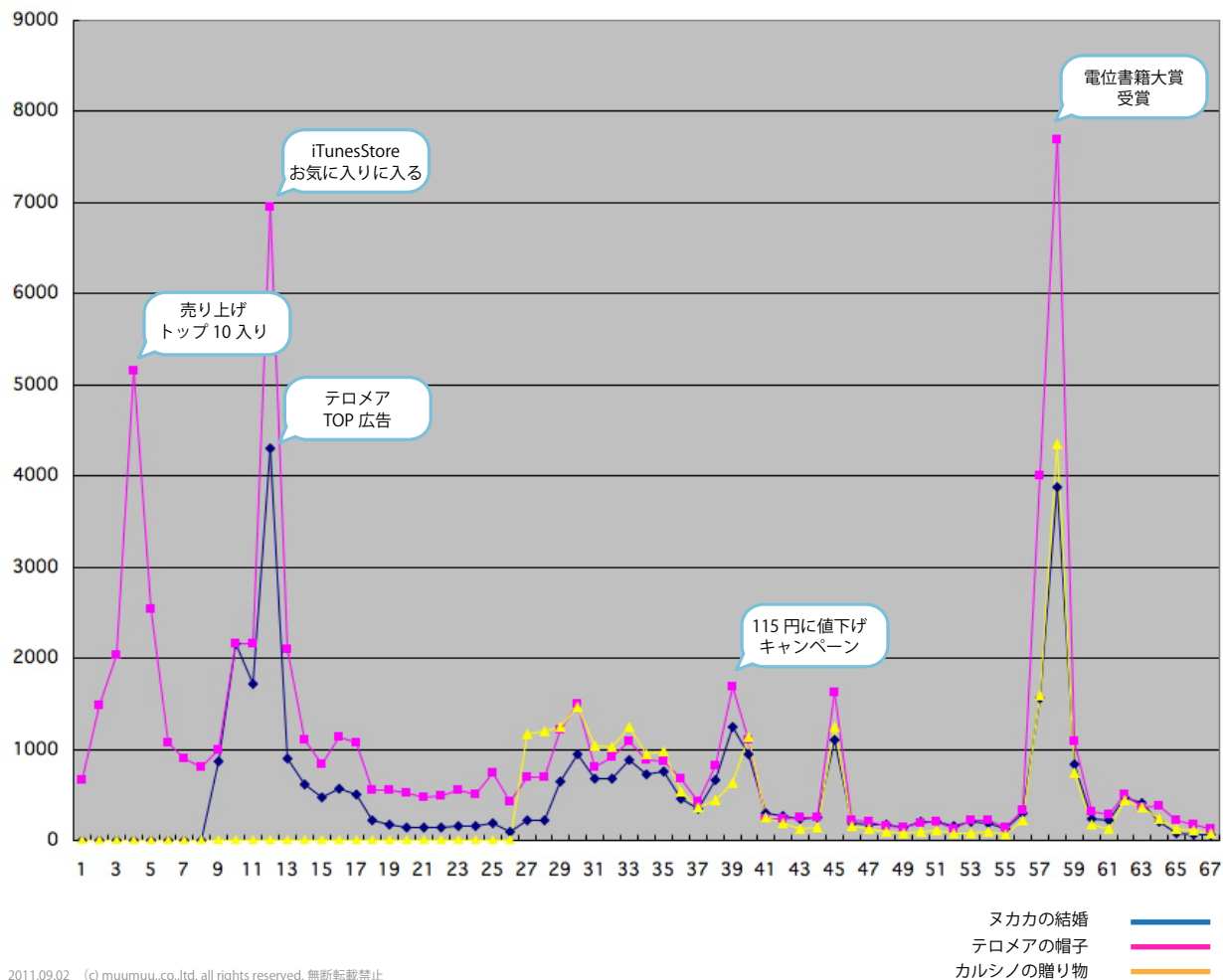
「音楽物」累積売り上げ



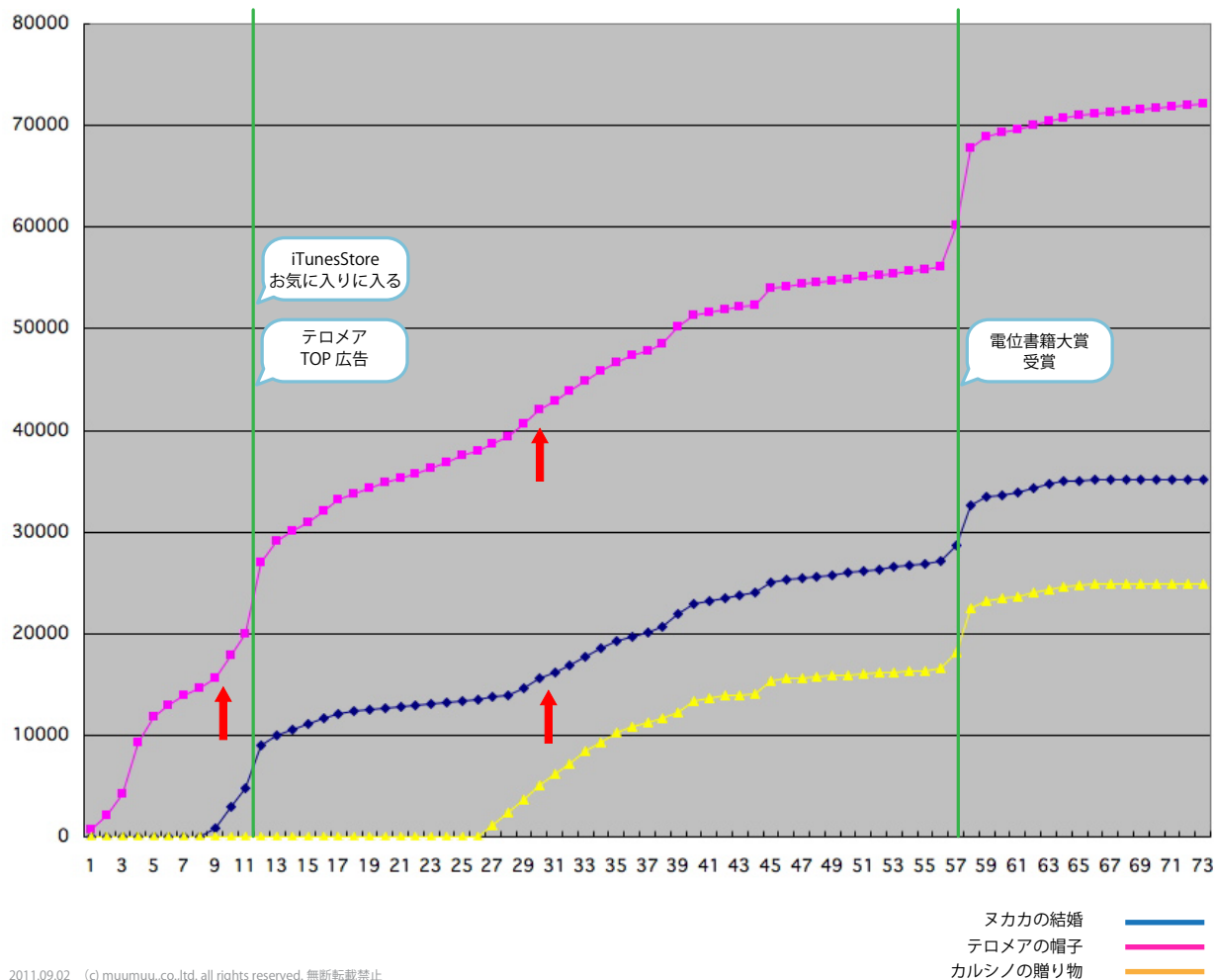
「スカカの結婚」売り上げ推移 (2010.04~2011.07)



「ヌカカの結婚」「テロメアの帽子」「カルシノの贈り物」売り上げ推移 (2010.04~2011.07)



「ヌカカの結婚」「テロメアの帽子」「カルシノの贈り物」 累積売り上げ (2010.04~2011.07)



× 知っているものしか売れない



● 売り上げを伸ばすには、強力な告知力が必要

- iTunes Store の売り上げランキングに入る
 - 値段のコントロール
- TOP 広告、What' HOT、スタッフのお勧めなどに入る
- app bank などのアプリ宣伝サイトで取り上げられる
- ニュースサイトで取り上げられる
- 大量の広告を打つ
- twitter 等で口コミの評判が広がる
- Reward 型広告に参加する

× すぐに消されてしまう



● ロングテイルで売る

- 継続的にアプリを提供してシリーズとして認知してもらう
- 頻繁にバージョンアップして、「生きている」アプリにする
 - ユーザーのリクエストに迅速に応える

× ほしいときに手に入らないなら、いらない



● iPhone から直接 DL できるようにする

- アプリの容量を 20MB 以内に押さえる
- 無料版→有料版へのアップグレードの流れを簡単にする

【長所】

- 読み終わった後、ゴミにならない
- 買った書籍の置き場所に困らない
- 大量の本を持ち歩ける
- いつでもどこでも、手に入る
- 割安
- 誰にも見られず買える
- 図版がキレイ、ゴージャス
- 図版が動く
- BGM や SE が入る
- ユーザーアクションに反応する
- 読み終わった後、ゴミにならない
- 輸送→発売のコストが小さい
- 原材料費の変動が小さい
- バージョンアップが容易

【短所】

- × モノとしての存在感がない
- × 目が疲れる
- × 電力がないと読めない
- × 風呂の中で読めない
- × デバイスが高価
- × デバイスが重い
- × デバイス、アプリの操作がむづかしい
- × 中古として売れない
- × 再利用（燃料や梱包材など）できない
- × 価格イメージが低い

【長所】

- 読み終わった後、ゴミにならない
- 買った書籍の置き場所に困らない
- 大量の本を持ち歩ける
- いつでもどこでも、手に入る
- 割安
- 誰にも見られず買える
- 図版がキレイ、ゴージャス
- 図版が動く
- BGM や SE が入る
- ユーザーアクションに反応する
- 読み終わった後、ゴミにならない
- 輸送→発売のコストが小さい
- 原材料費の変動が小さい
- バージョンアップが容易



【適していると思われるジャンル】

新聞

雑誌

人に見られたくない本

図鑑、辞典

広告

カタログ、取扱説明書

マンガ

絵本

教科書

音楽紙

料理本

数学、科学本

なぜ、スマートフォン・アプリ？ なぜ、電子書籍アプリ？



なぜ、スマートフォン・アプリなのか？

- ・単純に新しいデバイスはおもしろい
- ・特別な日にすることと普通の日にすることが二極化してきている
普通の日にする楽しさを提供したいなら、もっとも身近なデバイスであるべき
- ・指で操作という、もっともユーザーフレンドリーな入力メソッドである
- ・インタラクティブである、映像、音を再生できる機能がある
- ・通信機能が標準装備されているので、アプリの入手や告知が容易
- ・アプリ専用のデバイスでないこと（電話がかけられる！）
- ・在庫、流通リスクがない
- ・ゲーム制作という過去の技術資産が流用できる



なぜ、電子書籍アプリなのか？

- ・「アプリ」という言葉は一般になじみがない
- ・同様に「ムービークリップ」「映像コンテンツ」という言葉は一般になじみがない
- ・逆に、「書籍」という言葉は一般的。
使う前から、どういう形態、どういう内容かがわかる
- ・新たなデバイスというだけでもハンデなので、
せめてジャンルはわかりやすいほうがよかった
- ・ゲームアプリなどに比べて、制作難易度が低い